



## INFORME DE LA GERENCIA

A los señores accionistas de:  
**FONTAINE S.A.**

### SITUACION GENERAL DEL PAIS

El año 2006, fue un año político, con una campaña electoral que paralizó la inversión nacional y afectó el desarrollo de la empresa, a pesar de haber incrementado las ventas en un 203%, esto se debió a la expresa selección y de empresas a las que representamos y a la consolidación de distribuidores de JURA en Quito y Cuenca, pero no a un favorable ámbito nacional. Se incursionó también en algunos de los proyectos de importante empresas como Nestlé y Exxon Móvil, empresas multinacionales que se deben a un mercado de mayor exigencia.

Estas exigencias del mercado local pero sobre todo la incursión en mercados extranjeros como el Europeo con políticas de procedimientos como las GAP, han sido aprovechadas por Fontaine SA como empresa intermediaria de Empresas Suizas (Máquinas de café), Chilenas (Agroquímicos) y brasileñas (Detectores de Metal) y de EEUU (Suministros de laboratorio).

### SITUACIÓN GENERAL DE FONTAINE S.A.

**Montana:** Excelentes productos, de rápida aceptación, de eficientes resultados para nuestros clientes, pero tenemos como empresa una razón de preocupación y de mucho peso:

1. Seguimos dependiendo en un cliente en un alto porcentaje; debemos trabajar duro para revertir esto pronto.
2. Se realizó el ingreso de nuevos clientes y aumento en las ventas de los clientes existentes en el 2005, en la línea Montana:

#### 2006

Resgasa  
Indulac  
Lab GM  
La Palma  
Inave  
Solidenca  
Gelati  
Tiosa



Heladosa

**Vicam:** Bajamos un 13%, el mismo que lo recuperaremos el próximo año, debido a que uno de nuestros clientes habituales, postergó su compra para inicios del próximo año. Tenemos resultados satisfactorios, pero trabajaremos para incrementar el número de clientes.

1. Cambio de ejecutivos en Miami, nos preocupa la falta de relación con los ejecutivos de esta línea; debemos comunicarnos semanalmente con Humberto Ruíz (Por mail a su mail de Hotmail), Jackie Zeballos y Roberto López.

**AGM:**

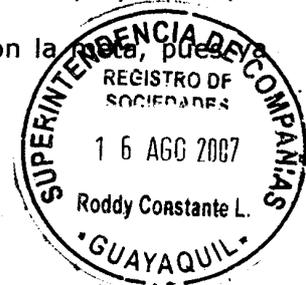
- Estamos muy preocupados con los resultados por las siguientes razones:
  1. Hemos vendido a un solo cliente una línea que podríamos vender a muchos más; es sumamente rentable y tiene un gran potencial.
  2. No obstante perdimos la promoción de Bratts con Unilever, estamos pendientes de estos negocios para no perder este tipo de ventas que son importantes para nosotros

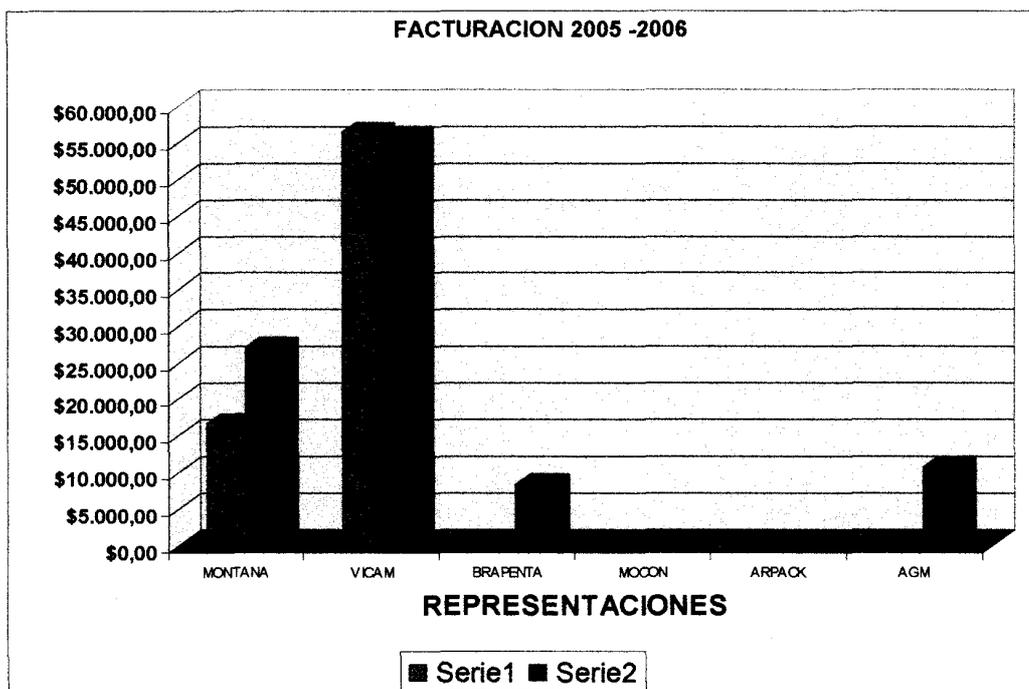
**Brapenta:**

- Debemos retomar el tema en ventas de esta línea:
  1. Tenemos \$9K en ventas que realmente es una venta del año pasado, este año no hemos vendido nada y hemos invertido mucho tiempo en la línea.
  2. La labor de soporte técnico con esta línea ha sido muy buena y es una línea rentable es importante mantenernos atentos a todos los proyectos que tenemos.
  3. Vendiendo 2 o 3 equipos mas en el año cumplimos con la meta, pues ya están 9K contabilizados, es una meta alcanzable.

**Otros: (Mocon, Edelpa, Arpack**

- Debemos retomar el tema en ventas en estas líneas:
  1. Tenemos el proyecto de ESPOL con Mocon que si se cierra cumplimos con toda la meta en otros
  2. Tenemos varias comisiones y varios proyectos con Edelpa como Farmayala, Valdez y otros clientes que nos deberían sumar para llegar a esta meta.
  3. Tenemos un inventario de Arpack que llegó de empaques genéricos que también vendiéndolo sumamos a la meta.





A través de distribución FONTAINE S.A., se realizó el ingreso de nuevos clientes y aumento en las ventas de los clientes existentes en el 2005:

	2005	2006	%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.681,02</b>	<b>\$ 37.363,28</b>	<b>154,50%</b>
Franquicias	8.989,32	12.695,70	41,23%
Exxon Mobil	<b>0,00</b>	11.559,17	100,00%
Teleférico	5.691,7	8.157,75	43,33%
Quito	<b>0,00</b>	1.675,51	100,00%
Cuenca	<b>0,00</b>	3.275,15	100,00%



**Costos e Inventarios:** Con el notable aumento en las ventas corregimos la baja rotación y alto mantenimiento de inventarios y equipos en bodega, pero aún la inversión en inventarios pesa en nuestro Balance. Esto se corregirá con el mejoramiento en la gestión de ventas "**presupuestando**" de acuerdo a los requerimientos reales, que con tres años que lleva la empresa podemos hacer las comparaciones, correcciones y ajustes.

**Cuentas por cobrar:** Por el aumento de negociaciones cerradas (ventas), se despreocupó la cobranza teniendo un aumento del 69% de US\$ 34.386,70 a US\$ 110.180,58, siendo nuestro mayor deudor Northop, pero

con el que manejamos una garantía documental por US\$45,000.00. Se estudia la posibilidad de organizar un departamento de cobranzas.

**Cuentas por Pagar:** Por la dependencia existente en la línea Montana, se sufrió varios desfases en nuestro flujo financiero, debido a que nuestro principal cliente Northop, ahora Ecurefsa, llegó a entregar \$38,000 en cheques sin fondos. Para cumplir con nuestras obligaciones con los proveedores por estos desfases se recurrió a un préstamo por UDS\$ 25,000.00, a través el Banco de la Producción, pagando una cuota de US2,186.69.

*Uso del Préstamo 14-9-06 de \$ 24.736,20
Cancelación Compra de Montana
TOTAL

Se adquirió también un vehículo Terracan Hyundai, con un leasing con el Produbanco, debido a que se dio pérdida total al vehículo anterior, el mismo que está registrado en los libros.

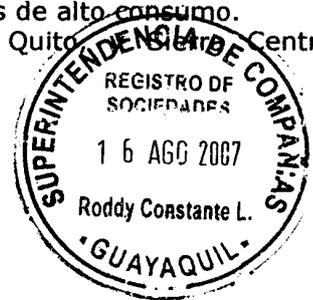
Leasing	Vehículo	Dividendo	888,22
---------	----------	-----------	--------

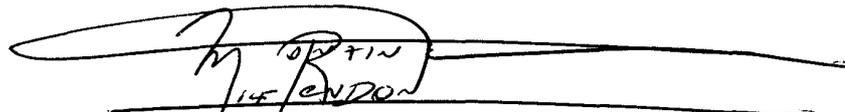
### CONCLUSION

Es importante y por ende rentable, que diversifiquemos nuestra cartera y cumplamos para mantener contentas a nuestras representadas.

Algunos de Los desarrollos a realizarse durante el 2007 son:

- Enfoque a empresas grandes para vender productos de alto consumo.
  - Visitas periódicas, nuevas oportunidades Quito, Sierra Centro Norte.
    - Grupo Superior
    - Grupo La Moderna
    - Tiosa
    - Sumesa
    - Pronaca
    - Toni
- Inicio de operación Cargill.
  - Estudio de mercado en productos con mayor rentabilidad: Goma Xantan, Sorbitol, Lecitina.
- Enfoque a las líneas que presentan más oportunidades de ganancia: Montana, AGM, Cargill.



  
Ing. Miguel Rendón Fontaine  
**GERENTE GENERAL**